

# MULAI JUALAN ONLINE DI JALUR YANG BENAR

Pelajari dasar-dasar jualan online yang benar, mulai dari pemilihan produk sampai tips dapetin penjualan yang stabil.





**01**

**TOKO BERANTAKAN**

**02**

**DESKRIPSI PRODUK**

**03**

**HARGA PRODUK YANG  
TINGGI**

**04**

**BURUKNYA LAYANAN &  
INTERAKSI PELANGGAN**

**05**

**EKSTRA TIPS**



**TOKOMU DI SHOPEE  
SEPI PEMBELI?**

**BELUM MENDAPATKAN  
ORDERAN KONSTAN???**



# TEMUKAN RAHASIA AGAR PRODUK DI TOKOMU **SEGERA** MENDAPATKAN **BANYAK ORDERAN!**

Ekstra Tips

Harga produk terlalu tinggi?

03

Tokomu berantakan?

01

Buruknya layanan & interaksi pelanggan

04

Deskripsi Produk mu sudah sesuai?

02

05



# TOKO BERANTAKAN

(Sebagian Dropship/Reseller)



# PENTINGNYA UNTUK TAHU DETAIL PRODUK YANG DIJUAL, PUNYA TOKO RAPI & BERSIH

Ketahui rincian produk yang dijual di tokomu dan buat tampilan yang menarik agar pembelimu tertarik

Ketahui penyebab Pembeli tidak tertarik dengan produk tokomu



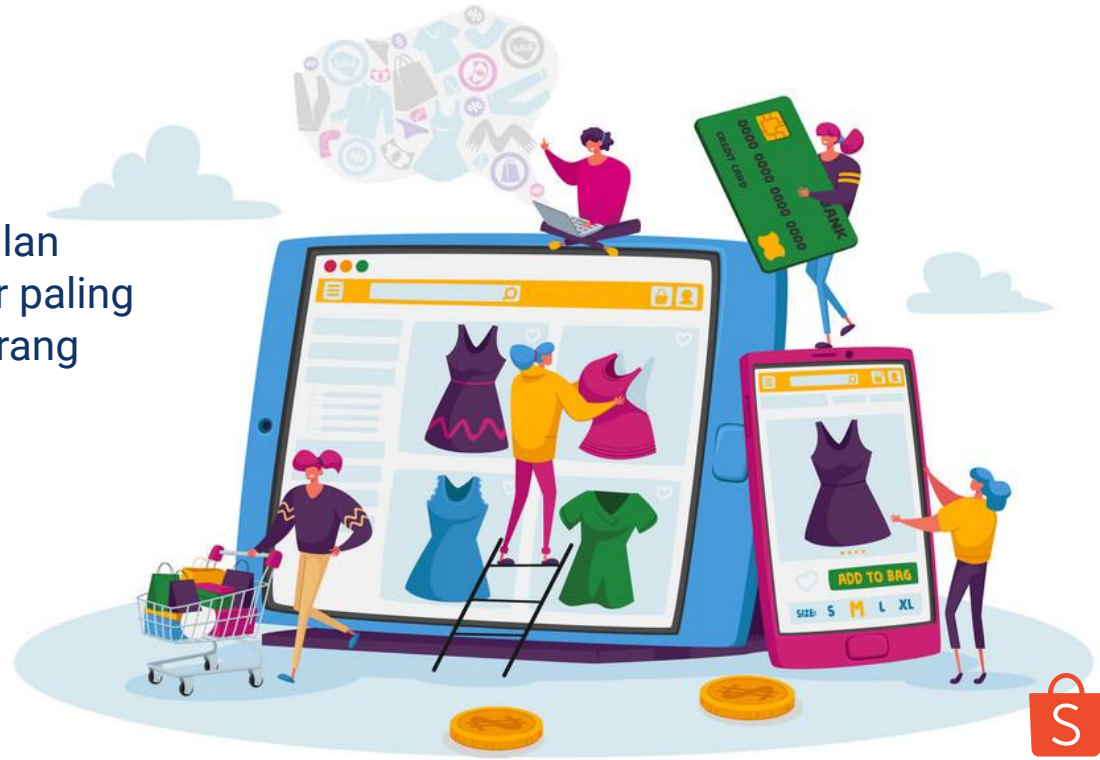
Cari tau alternatif solusi yang bisa mengatasi masalah di tokomu



# 93%

Konsumen mengatakan bahwa Penampilan Visual seperti Foto & Video adalah faktor paling penting dalam melakukan Pembelian barang secara online

*Sumber: Justuno*



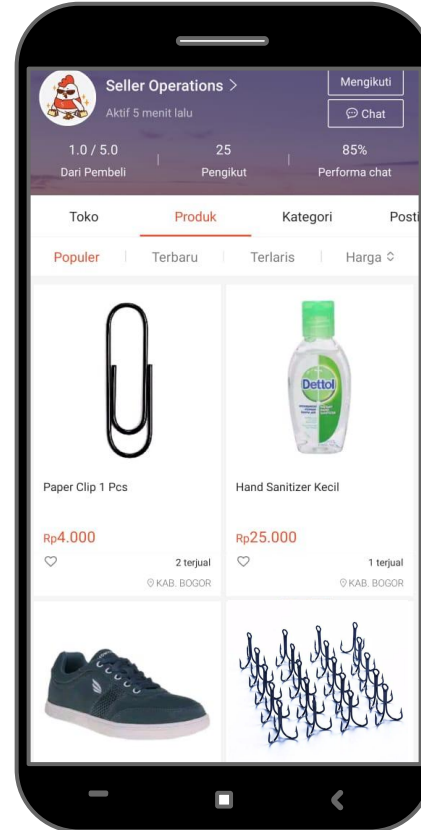
# MASALAH YANG MUNCUL



# BINGUNG MAU JUAL APA

Belum tahu mau jualan apa, tiba-tiba tokonya **menjual produk apa saja**, ada paper clip, hand sanitizer, sepatu, kail pancing dll.

Menjual barang seperti ini akan **kesulitan diingat pelanggan** karena terlalu banyak yang dijual. Tidak fokus pada beberapa produk tertentu, sehingga konsentrasi terpecah.



# FOTO PRODUK TIDAK JELAS

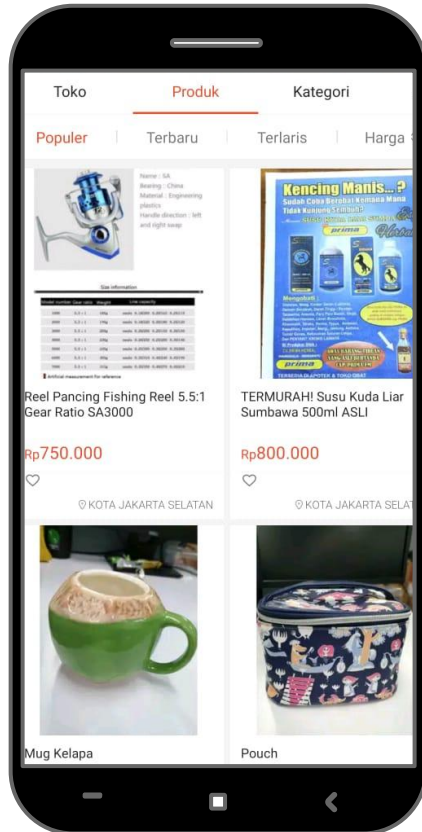


Foto yang diupload di toko  
**bukan** foto dari produk  
yang asli dijual



Foto diambil dari toko  
**penjual lain** atau diambil  
dari google dll



# TAMPILAN TOKO TIDAK MENARIK



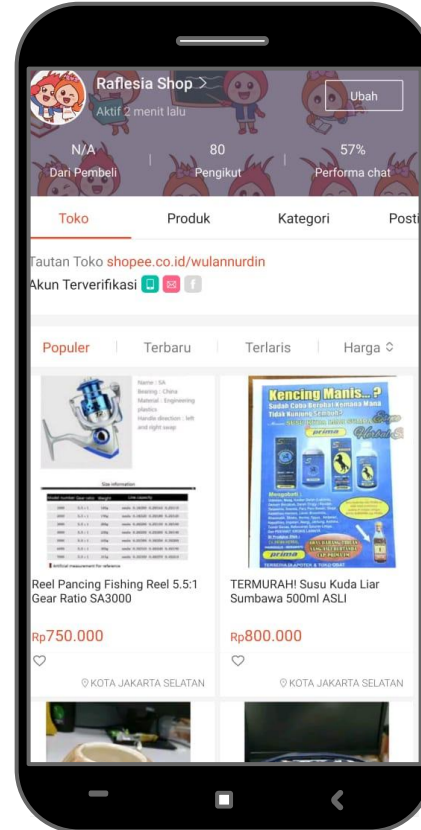
Dekorasi toko yang **tidak menarik** dan terkesan semrawut dan tidak menarik perhatian Pembeli



Kategori penempatan produk **tidak jelas** dan tidak dikelompokkan dengan benar



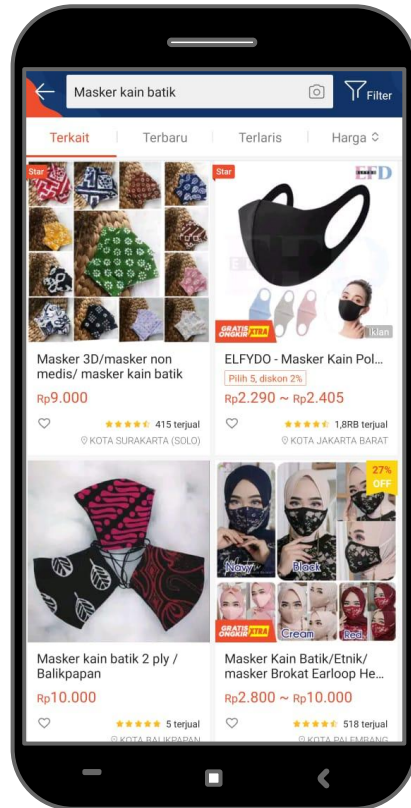
Deskripsi produk juga tidak meyakinkan, tidak menarik dan **tidak informatif**.



# ALTERNATIF SOLUSI



# TENTUKAN PRODUK YANG AKAN DIJUAL



**Lakukan riset** terlebih dahulu untuk mencari tau apa yang kamu suka atau potensi pasar, dll.

Misalnya, saat pandemi orang akan sangat membutuhkan masker yang bisa digunakan berkali-kali, jadi kamu bisa jual masker kain.



# LAKUKAN *RESEARCH* PRODUK DI SHOPEE

Setelah tahu mau jualan apa, **research produk** dulu di Shopee dan kumpulkan produk yang disukai sesuai dengan passionmu



**Tentukan produk** mana saja yang bisa kamu dropship dan yang reseller



Utamakan Penjual yang **lokasinya dekat** dengan tokomu, Agar mudah mengelolanya



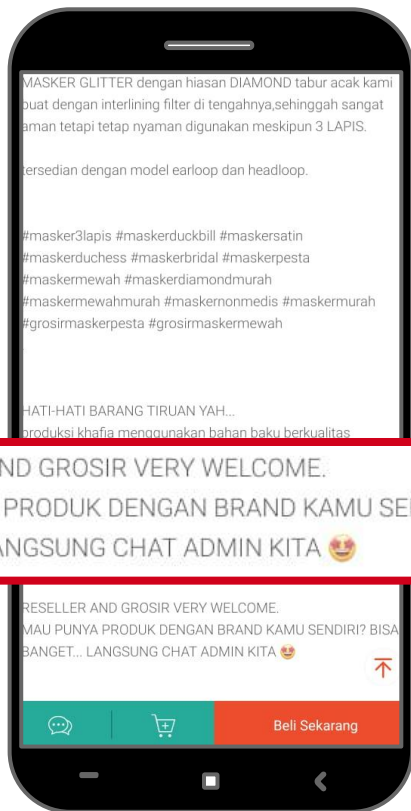
Sesuaikan juga dengan **modal dan waktu** yang kamu punya



Pastikan **melengkapi rangkaian produk** yang kamu sukai agar Pembeli bisa lihat toko kamu lengkap



# DROPSHIPPER ATAU RESELLER



Cek apakah tokomu masih **Dropship** untuk beberapa produk atau mau jadi **Reseller**, kamu bisa hubungi Penjual besar yang biasanya akan tertera di deskripsi produk.

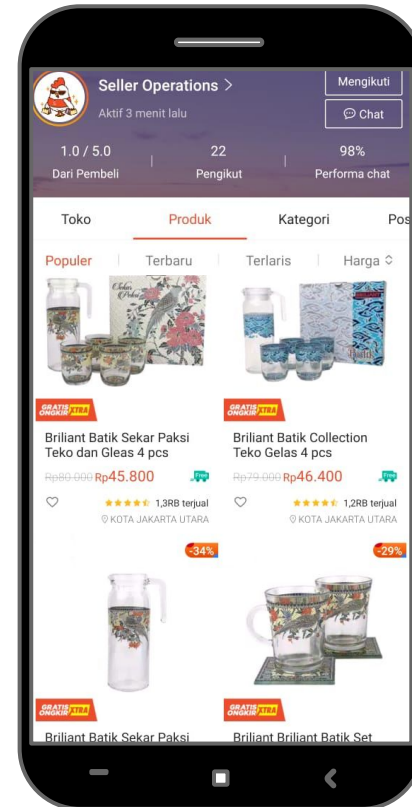


# KARAKTER UNIK

Miliki **karakter unik** dan fokus berjualan beberapa produk tertentu. Maka tokomu **dicitrakan** sebagai toko produk tsb

Misalnya:

Kamu tertarik menjual gelas, maka sediakan gelas dengan berbagai macam variasi motif dan ukuran. Calon pembeli akan menganggap tokomu spesialis gelas. Itu baik sebab ketika ada yang mencari gelas maka tokomu yang akan mereka ingat.



# RENCANA JANGKA PANJANG

Setelah produk-produk yang kamu sukai terkumpulkan dan tahu tokomu jadi punya identitas. Apakah boleh **berjualan produk oportunis**, contoh masker?



Boleh saja tapi itu hanya untuk **mendongkrak kunjungan** tokomu



Kamu masih harus tetap pintar **promosikan produk utama / karakter** tokomu, karena ini untuk jangka panjang



# FOTO PRODUK

## FOTO PRODUK BAGUS SAMA DENGAN FIRST IMPRESSION BAGUS



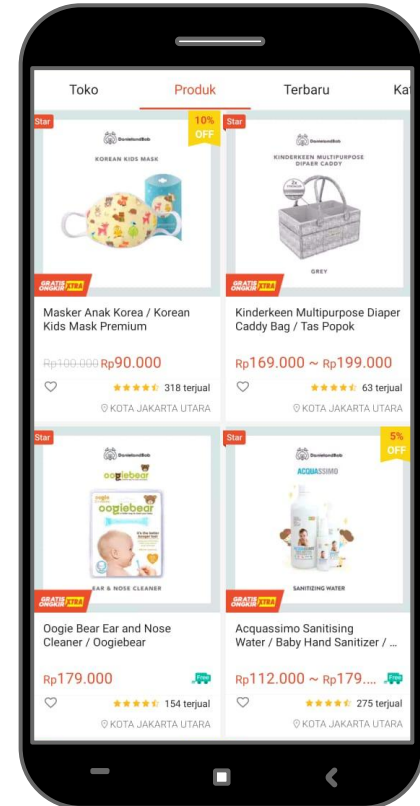
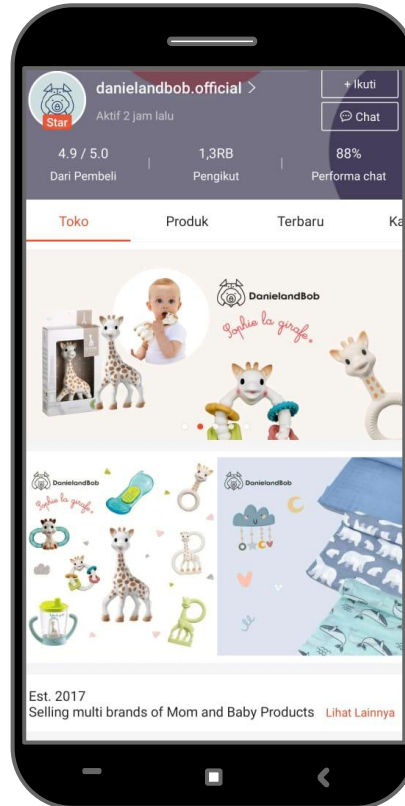
Foto asli yang **diambil sendiri** atau yang diedit agar nuansa toko lebih jelas



Tambahkan **video produk** untuk memberikan keoriginalitasan yang lebih



Buat **dekorasi toko** yang menarik atau dari template yang sudah diberi oleh Shopee



# PRODUK MANA YANG AKAN DIBELI?

## A

Rafflesia Shop  
Aktif 2 jam lalu

KATEGORI TOKO

- Semua Produk
- Handphone & Aksesoris
- Makanan & Minuman
- Buku & Alat Tulis
- Tempat Penyimpanan
- Ruang Makan

LOKASI

- Jabodetabek
- Di Yogyakarta
- Bali
- Jambi
- Lainnya

METODE PEMBAYARAN

- COD (Bayar di Tempat)
- Cicilan

Urutkan: **Populer** Terbaru Terlaris Harga

1/1

Reel Pancing Fishing Reel 5.5:1 Gear Ratio SA3000  
Rp750.000  
KOTA JAKARTA SELATAN

TERMURAH! Susu Kuda Liar Sumbawa 500ml ASLI  
Rp800.000  
KOTA JAKARTA SELATAN

Mug Kelapa  
Rp150.000  
KOTA JAKARTA SELATAN

Pouch  
Rp200.000  
KOTA JAKARTA SELATAN

Buku Sip  
Rp300.000  
KOTA JAKARTA SELATAN

3900mAh  
TERMURAH  
CASHBACK 10%  
Rp4.999  
KOTA JAKARTA SELATAN

MINISO FASHION SADDLE CROSSBODY SLING BAG / TAS...  
Rp99.900  
KOTA JAKARTA SELATAN

MINISO COLORFUL U-SHAPED NECK PILLOW / BANTAL LEHE...  
Rp69.900  
KOTA JAKARTA SELATAN

Chat

## B

danielandbob official  
Aktif 1 jam lalu

KATEGORI TOKO

Semua Produk

Peralatan Makan Bayi

Fashion Bayi & Anak

Mainan Bayi & Anak

Makanan Bayi

Perlengkapan Tidur Bayi

Perlengkapan Travelling Bayi

Perlengkapan Mandi Bayi

Perawatan Bayi

Kebutuhan Ibu

Makanan & Minuman

Celemeq Bayi

Kantong Susu

LOKASI

- Jabodetabek
- Di Yogyakarta

Urutkan: **Populer** Terbaru Terlaris Harga

1/7

Maslier Anak Korea / Korean Kids Mask Premium  
Rp100.000 - Rp90.000  
KOTA JAKARTA UTARA

Acquasimo Sanitising Water / Baby Hand Sanitizer / ...  
Rp112.000 - Rp179.000  
KOTA JAKARTA UTARA

Kacamata Jemur Bayi Ki Et La Diabolla Baby Sunglasses / ...  
Rp419.000 - Rp439.000  
KOTA JAKARTA UTARA

Kinderleer Multipurpose Diaper Caddy Bag / Tas Popok  
Rp169.000 - Rp199.000  
KOTA JAKARTA UTARA

Sophie La Giraffe Teether Bayi / Gigitan Bayi / Baby Teether / ...  
Rp190.000 - Rp399.000  
KOTA JAKARTA UTARA

SELF FEEDING SPOON FOR BABIES  
Rp149.000  
KOTA JAKARTA UTARA

Oxo Tot Baby Blocks / Freezer Block / Baby Blocks / Tempat...  
Rp229.000  
KOTA JAKARTA UTARA

Tiny Bites Baby Food Scissors / Gunting Makanan Anak  
Rp110.000 - Rp189.000  
KOTA JAKARTA UTARA

Bellamy's Organic Rice Cereal / Gasol Bayi  
Rp300.000 - Rp59.900  
KOTA JAKARTA UTARA

Smiling Baby Detergent / Deterjen Bayi / Deterjen Bayi  
Rp69.000  
KOTA JAKARTA UTARA

Chat



# DESKRIPSI PRODUK



# 87%

Pembeli mengatakan deskripsi produk adalah bagian yang sangat penting dari proses pengambilan keputusan mereka.

*Sumber: Salsify.com*



# MASALAH YANG MUNCUL



# TIDAK TAHU CARA MENULIS DESKRIPSI PRODUK YANG BENAR



Penulisannya **hanya menjabarkan** suatu spesifikasi produk yang singkat & tidak jelas



kemungkinan besar **hanya copy** paste dari brosur atau website



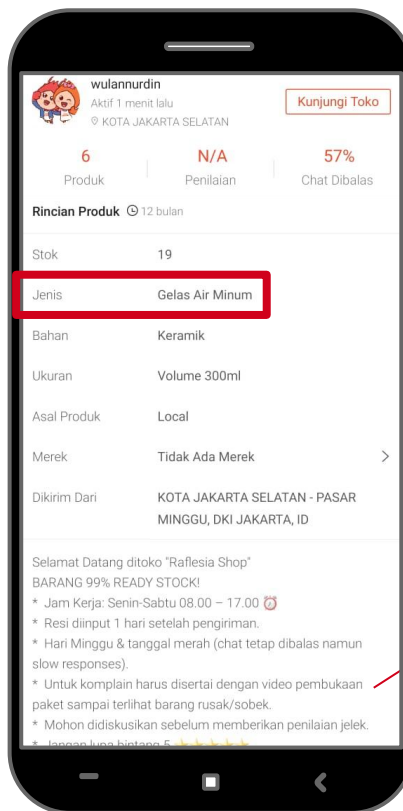
**Tidak menjelaskan** manfaat, keunggulan / alasan mengapa harus membeli produk tersebut



# DESKRIPSI PRODUK YANG TIDAK LENGKAP

Deskripsi produk tidak lengkap/tidak sesuai dapat membuat Pembeli **tidak jadi membeli** produk di tokomu

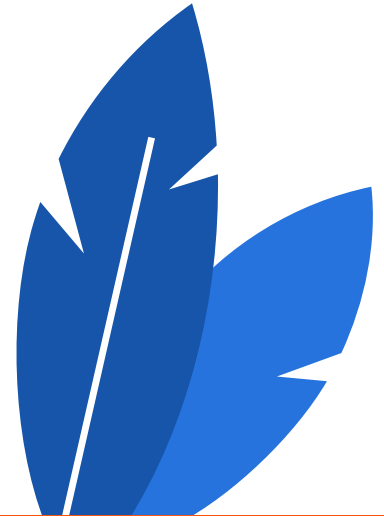
Contoh disamping menunjukkan bahwa deskripsinya tidak menjelaskan tentang produk yang dijual, yang dijual adalah produk mug kelapa, yang dijelaskan adalah tentang tokonya



Selamat Datang ditoko "Raflesia Shop"  
BARANG 99% READY STOCK!  
\* Jam Kerja: Senin-Sabtu 08.00 – 17.00 🕒  
\* Resi diinput 1 hari setelah pengiriman.  
\* Hari Minggu & tanggal merah (chat tetap dibalas namun slow responses).  
\* Untuk komplain harus disertai dengan video pembukaan paket sampai terlihat barang rusak/sobek.  
\* Mohon didiskusikan sebelum memberikan penilaian jelek.  
\* Jangan lupa bintang 5 ★★★★★  
Terimakasih & Happy Shopping 🛒👋



# ALTERNATIF SOLUSI



# SEMAKIN **DETAIL** DESKRIPSI PRODUK SEMAKIN **BESAR** KEMUNGKINAN KONSUMEN MEMBELI PRODUKMU



Buat deskripsi yang penting dan informatif bagi Pembeli



Berikan informasi produk yang dibutuhkan Pembeli



# DESKRIPSI PRODUK YANG INFORMATIF

---



Penulisan deskripsinya jangan  
terlalu **panjang** ✓

Berikan informasi produk yang  
**penting** saja ✓

Tawarkan sesuatu yang  
**berbeda** dari tokomu ✓

# CARA MENULIS DESKRIPSI PRODUK YANG INFORMATIF

- 1 Masukkan spesifikasi produk**  
bahan, berat, dimensi, dan faktor unik lainnya
- 2 Tulis fungsi & keuntungan produk**  
tunjukkan berbagai cara penggunaan produk
- 3 Tambahkan garansi (jika ada)**  
jelaskan garansi dan periode garansi (jika tersedia)

## Deskripsi Produk

"Product Specification

Tipe : Non-Smart TV

Panel: LED

Resolution: 1,366 x 768 pixels

Screen Size : 32"

Daya : 48 W

PQI (Picture Quality Index) : 200

Refresh rate: 60 Hz

Daya audio : 10 W x 2

Port : 1x HDMI, 1x USB, 1x Digital Audio Out, 1x Antena ( RF In), 1x Component In (Y/Pb/Pr, RCA), 1x Composite In (AV)

Wall Socket : Tersedia

Bezel : Masih tesisa sedikit Bezel

Tuner Type : Analog

Product Warranty

Garansi 1 tahun panel dan 2 tahun sparepart

Details:

- Clean View
- Wide Colour Enhancer
- HD picture quality
- Connect share movie


Product Material

Casing : Plastik (Polycarbonate)

Product Size

Dimensi : 732.9 x 462.8 x 163.7 mm (Menggunakan kaki), 732.9 x 440.3 x 78.5 mm ( Tanpa Menggunakan Kaki)

Berat : 5.8 kg



# DESKRIPSI PRODUK **TELEVISI** BERIKUT, MANA YANG LEBIH BAGUS?

## A

### Deskripsi Produk

Ongkir yg tertera, area Surabaya ya kak 🙏

Changhong U50K2 :

- 4K Smart TV Android 9.0
- Perfect Smart function with google assistant
- Certified google android tv (Pie)
- Certified netflix
- Certified youtube
- Perfect design with narrow bezel
- Perfect sound quality with dolby audio & smart voice
- 3 years panel warranty + 1 year sparepart

## B

### Deskripsi Produk

Berat produk hanya untuk pengiriman gosend/ grabsend. Harap konfirmasi ulang untuk pengiriman kurir lain.



# HARGA PRODUK YANG TINGGI



# 85%

Konsumen mengatakan bahwa penting untuk membandingkan harga dari penjual yang berbeda.

*Sumber: [prisync.com](https://www.prisync.com)*



# MASALAH YANG MUNCUL



# TIDAK MELAKUKAN SURVEI KE PESAING

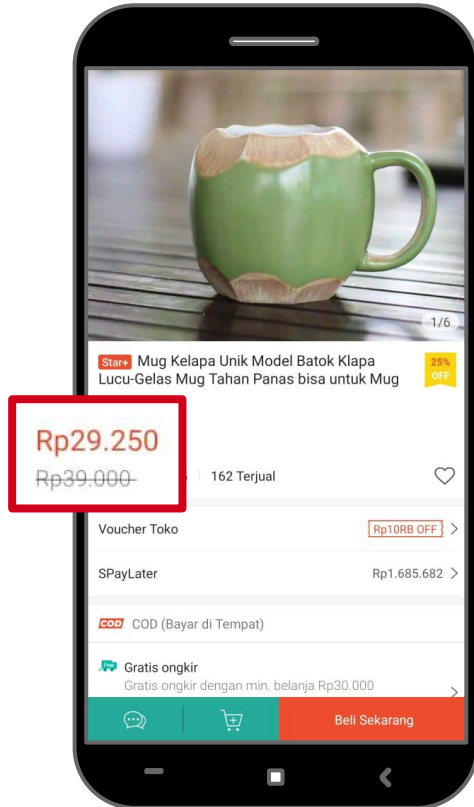
---

Tidak melakukan **SURVEI HARGA** ke kompetitor yang menjual produk sejenis

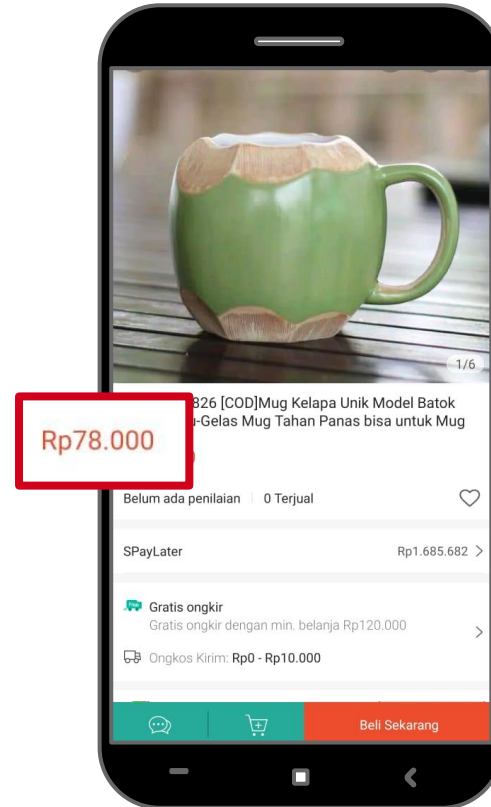
Terkadang produk dengan kualitas hampir sama tetapi terjadi selisih harga yang lumayan tinggi akan membuat konsumen berpaling



# HARGA PRODUK KOMPETITOR



# HARGA PRODUK TOKOMU



# ALTERNATIF SOLUSI



# RESELLER ATAU DROPSHIPPER

---



Mungkin bisa mempertimbangkan jadi Reseller **daripada** Dropshipper

## Reseller

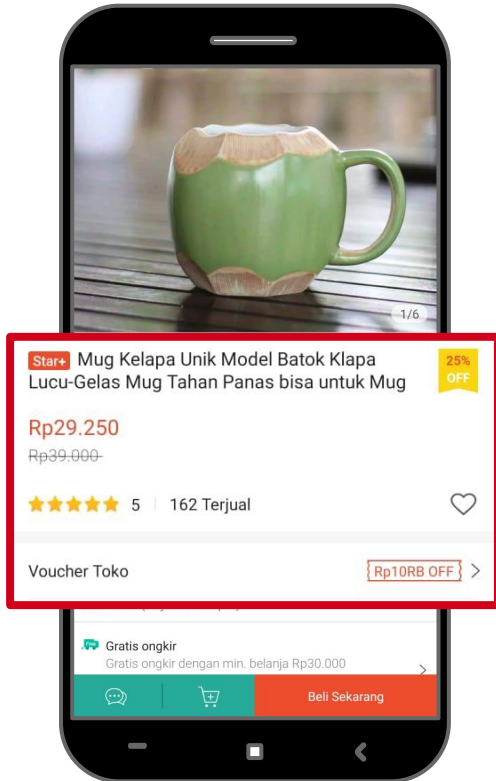
Butuh modal awal, biasanya mendapatkan produk dari supplier dengan harga termurah. Setelah itu, dapat menentukan sendiri harga jual pada konsumen.

## Dropshipper

Tanpa modal, tetapi keuntungannya tidak sebesar keuntungan Reseller. Karena hanya bertindak sebagai perantara saja antara supplier dan konsumen. Keuntungan biasanya didapatkan berdasarkan komisi penjualan produk dan harganya akan lebih tinggi dibandingkan harga pasar.



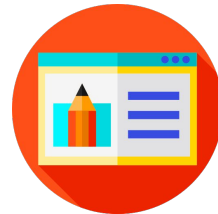
# PROMO TOKO



Membuat harga yang kompetitif sesuai dengan harga pasaran dengan cara memberikan diskon agar lebih menarik untuk pembeli



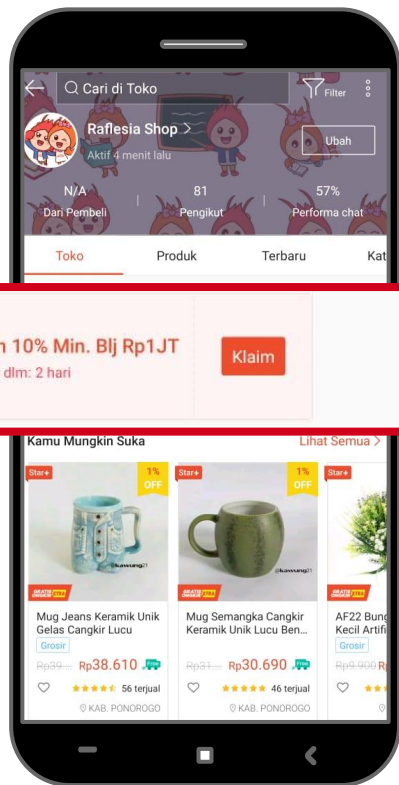
Memberikan penawaran terbaik untuk produk mu selama masa promosi



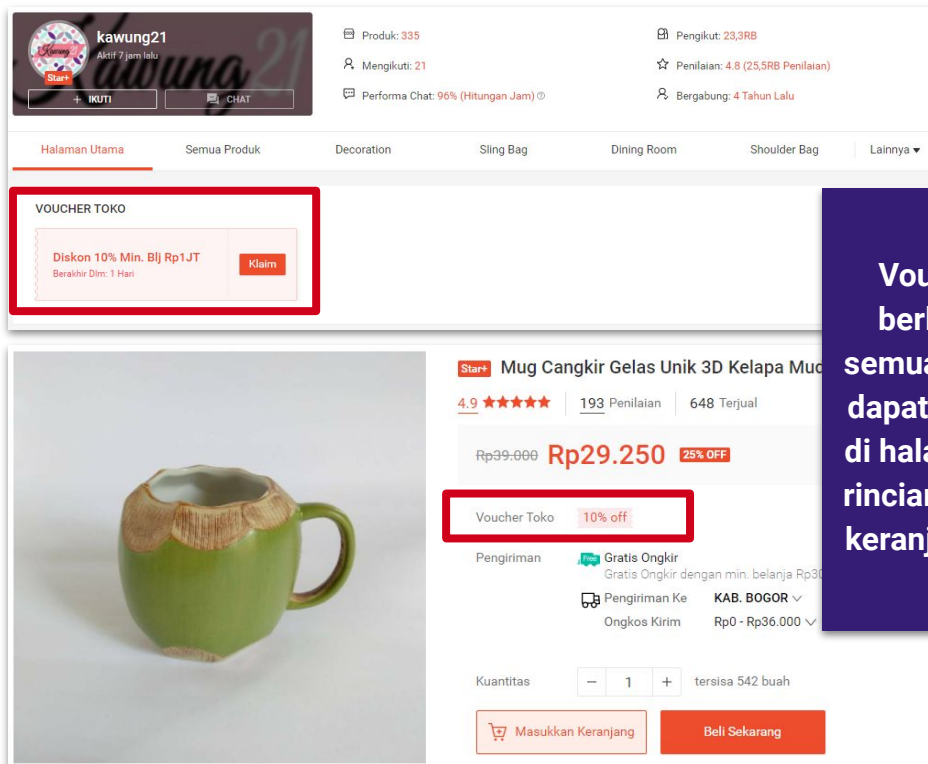
Promo Toko dapat dibuat per produk *level* atau secara massal. Seller juga dapat merubah dan mengakhiri Promo Toko saat promo sedang berlangsung



# VOUCHER TOKO



## VOUCHER TOKO



Voucher Toko berlaku untuk semua produk dan dapat ditampilkan di halaman utama, rincian produk dan keranjang belanja.



**BURUKNYA  
LAYANAN &  
INTERAKSI  
PELANGGAN**



# 86%

Pembeli bersedia membayar lebih untuk pengalaman berbelanja yang menyenangkan.

*Sumber: superoffice.com*



# MASALAH YANG MUNCUL



# PENGEMASAN

---



Kebanyakan konsumen tanpa sadar membeli produk karena terpengaruh dengan kemasannya

Kemasan paket yang **kualitas biasa** saja dan **kurang menarik** merupakan salah satu penyebab pembeli tidak melakukan pembelian ulang di tokomu

# JASA KIRIM

- ✓ Hanya mengaktifkan **beberapa** jasa kirim
- ✓ Memilih jasa kirim yang waktu pengirimannya sangat **lama**
- ✓ **Tidak mengikuti** program gratis ongkir untuk beberapa jasa kirim



# TIDAK PUNYA SOSIAL MEDIA

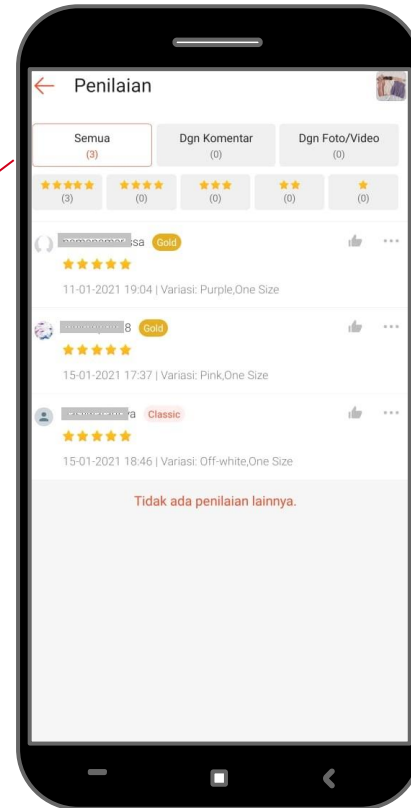
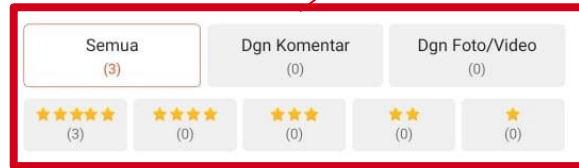
---



**Tidak memiliki** sosial media untuk memasarkan produk di tokomu

# MINIMNYA ULASAN DAN ANGKA TERJUAL

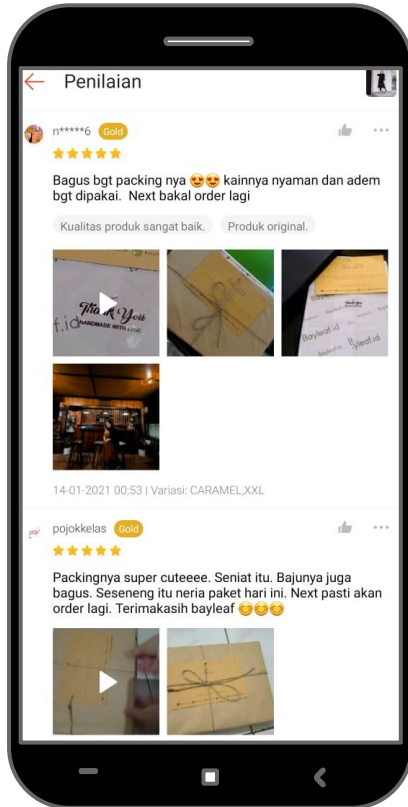
**Kurangnya ulasan & penilaian produk dan toko juga dapat mengurangi minat Pembeli.**



# ALTERNATIF SOLUSI



# PENGEMASAN PAKET



Pikat pembelimu melalui desain kemasan paket yang menarik hingga membuat mereka memutuskan untuk **membeli lagi** produk di tokomu



# PENGUNAAN MATERI SIAP PAKAI

Kamu juga bisa gunakan materi siap pakai dan mendapatkan kesan yang lebih profesional dengan kemasan berkualitas

**Kunjungi Shopee Official Shop** untuk membeli material pengemasan berlogo Shopee yang berkualitas dengan harga terjangkau.  
<https://shopee.co.id/collections/508460>



Plastik yang dilengkapi dengan perekat/selotip mempercepat proses pengemasan



# PEMILIHAN JASA KIRIM



Aktifkan berbagai jasa kirim,  
sehingga pembelimu punya  
**banyak pilihan**



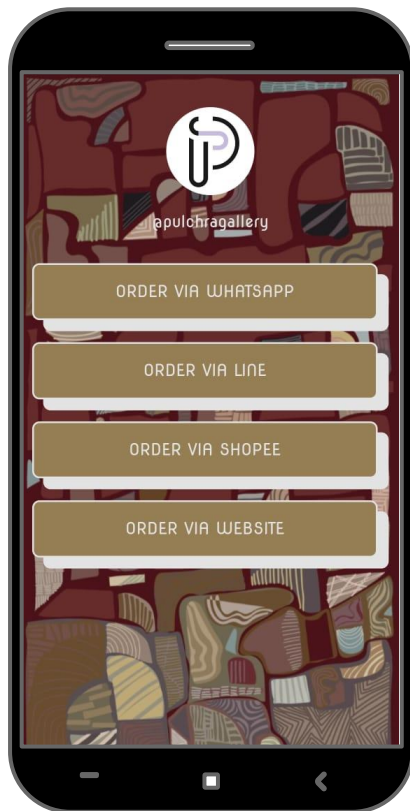
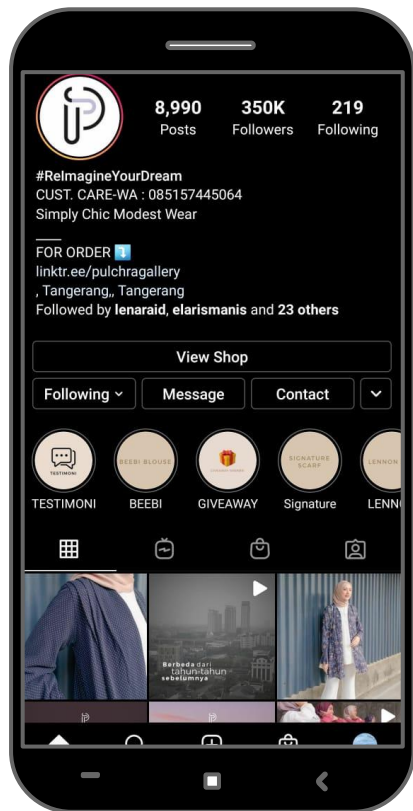
Utamakan mengaktifkan jasa  
kirim yang memiliki waktu  
**pengiriman yang cepat**



**Ikuti program** gratis ongkir untuk  
jasa kirim tertentu agar  
pembelimu terpicat



# MANFAATKAN SOCIAL MEDIA MARKETING



**Buat dan gunakan sosial media untuk memasarkan produkmu seperti Facebook, Instagram, dll**

Cantumkan semua informasi kontak dan dimana produk bisa dibeli di Social Media agar Customer dapat mengakses lebih Mudah

**Gunakan Linktree (linktr.ee)** untuk mencantumkan beberapa kontak dan link (tautan) **menuju toko Shopee**



# Repost foto/video ke **SHOPEE FEED** lebih mudah dengan Fitur Hubungkan dengan **INSTAGRAM** tokomu



Instagram



Tidak perlu membuat ulang konten untuk di-post di Shopee Feed



Dapat pilih dan posting 33 foto/video terbaru dari Instagram



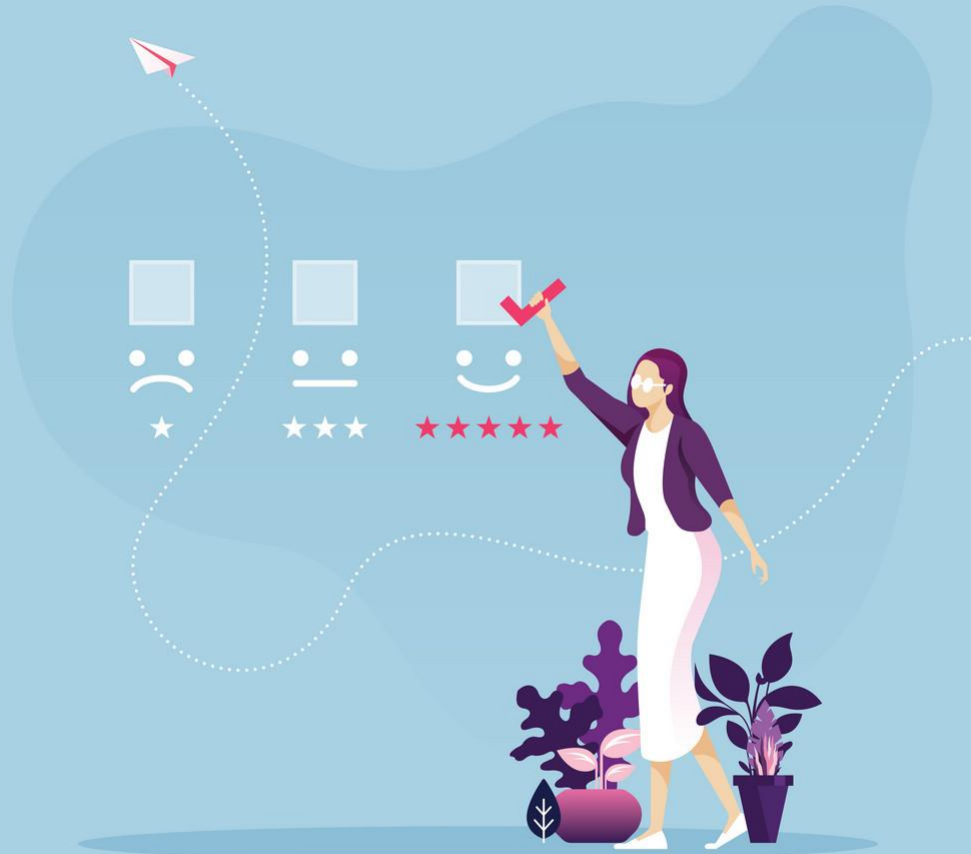
Dapat digunakan di perangkat Android versi  $\geq 2.45.30$  dan iOS versi  $\geq 2.45.0$



# 78%

konsumen merasa puas membeli setelah membaca ulasan produk

*Sumber: [readycloud.com](https://readycloud.com)*



# PENTINGNYA ULASAN DAN ANGKA TERJUAL

Kurangnya ulasan & penilaian produk dan toko juga dapat mengurangi minat Pembeli.

Kamu bisa meningkatkan kredibilitas toko dengan cara mengajak mulai dari **lingkaran terdekat** seperti teman, kerabat atau tetangga untuk membeli, memberi ulasan dan penilaian produk yang baik



# EKSTRA TIPS



# MENJARING LEBIH BANYAK KONSUMEN DENGAN VARIASI PRODUK

Memikat konsumen dengan menyediakan rangkaian produk lengkap dan beragam



Sebagai contoh tokomu sudah punya **produk terlaris** seperti kaos warna orange



Lalu kamu mau mencoba menjual kaos warna biru, maka produk ini bisa **di Dropship**

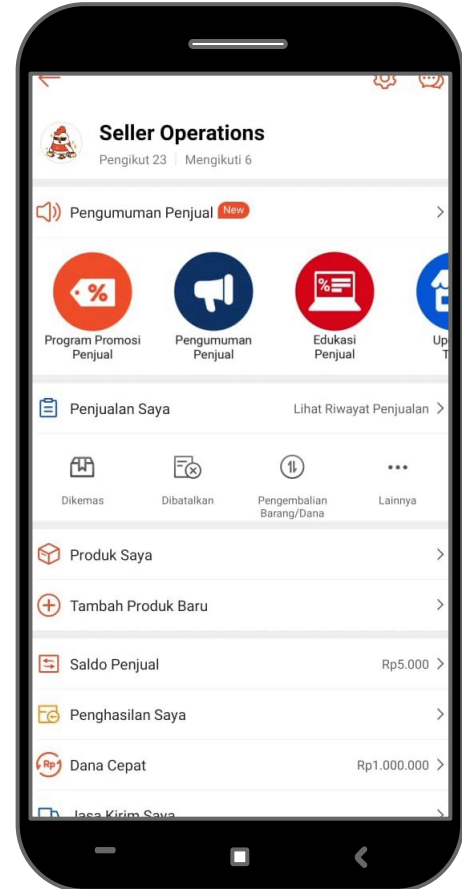


Jika penjualan kaos warna putih sudah bagus, baru mulai coba **menstok** kaos putih ini



# TINGKATKAN POTENSI PENJUALAN TOKOMU DENGAN FITUR NAIKKAN PRODUK

- ✓ Naikkan produkmu secara berkala
- ✓ Jangan iklankan produk/toko yang masih belum siap
- ✓ Mulai gunakan Iklan Shopee jika tokomu sudah rapih, foto produk sudah bagus, banyak ulasan deskripsi yang sesuai



# TINGKATKAN PENJUALANMU DENGAN MENGIKUTI BERBAGAI PROGRAM SHOPEE

Kamu bisa meningkatkan pesanan, interaksi dengan pembeli dan kunjungan ke tokomu dengan program Shopee berikut:

- ❖ GRATIS ONGKIR XTRA
- ❖ CASHBACK XTRA
- ❖ COD (BAYAR DITEMPAT)
- ❖ PROMO ONGKIR TOKO
- ❖ SHOPEE LIVE
- ❖ IKLAN SHOPEE
- ❖ PRODUK PILIHAN TOKO
- ❖ DLL



# BERGABUNG DENGAN KOMUNITAS PENJUAL SHOPEEE LAINNYA

Temukan perspektif lain dari anggota komunitas yang dapat memperkaya cara pandang dan ide baru untuk tokomu

- ✓ Cari komunitas yang tepat, ada banyak penjual yang mau berbagi & mengayomi
- ✓ Bagi penjual (Reseller) juga akan mendapatkan keuntungan secara tidak langsung

## Sebagai contoh bisnis kemitraan (Franchise):

Jika menjadi franchise sendiri ga franchise2 namanya, karena kamu sebagai penjual pasti punya target pembeli yang unik sendiri, cara berjualan yang berbeda yang membuat komunitas penjualmu akan senang juga kamu telah bantu menjual produknya.



# SELAMAT BERJUALAN GOOD LUCK!





**THANKS!**